

Faccia a faccia banche e imprese

DI NORMANNA TRESOLDI

Per affrontare le sfide dello sviluppo e realizzare l'obiettivo comune della crescita economica è fondamentale l'evoluzione del rapporto tra mondo imprenditoriale e sistema bancario. Da sempre Assindustria, anche attraverso la costituzione di una specifica Sezione Finanza e Assicurazione, è attenta a questi temi. La *Giornata del Credito*, ultima iniziativa in ordine cronologico dedicata a tali temi, ha visto gli imprenditori locali e i vertici di alcuni fra più importanti istituti bancari (Unicredito, Banca di Roma, Monte dei Paschi di Siena, Banca Carige, Banco di San Giorgio, Banca Popolare di Novara, Banca Intesa, Sanpaolo IMI) approfondire in Assindustria Genova le principali tematiche che caratterizzano il rapporto banca impresa: credito, rating, capitalizzazione, corretto utilizzo dei fidi, qualità ed efficacia dei servizi bancari. Gli imprenditori, sotto l'attenta regia di Francesco Bellotti - Presidente del Comitato tecnico per il credito alle PMI in Confindustria, hanno evidenziato la necessità di poter contare su una banca che non si limiti a essere mero fornitore di credito e di servizi collaterali, ma che dialoghi con l'imprenditore per capire le strategie di business e il finanziamento più adatto alle specifiche logiche imprenditoriali, per selezionare insieme le modalità più confacenti,

per operare all'estero e per realizzare investimenti innovativi. Si tratta di un ruolo che non può prescindere da una specifica formazione dell'operatore di banca, il quale deve essere messo in grado di comprendere le reali esigenze delle singole imprese. Il dover fare affidamento su un sistema finanziario ancora non adeguatamente capace di supportare progetti d'investimento, soprattutto se innovativi e se proposti da PMI è stata una critica emersa più volte nel dibattito. Riguardo a Basilea 2 è stato ribadito come la maggioranza degli imprenditori non abbia paura di essere valutata dalle banche, a condizione che queste applichino in maniera trasparente i criteri di valutazione. In considerazione della varietà di aziende che necessitano di accedere al credito, i comportamenti dovranno essere ponderati in base all'applicazione di regole specifiche nei confronti delle aree large account e di small business. Le banche hanno palesato l'aspettativa di ricevere dalle aziende un maggior numero di informazioni strategiche. Le aziende devono conoscere le opportunità e i rischi delle nuove procedure, così come il personale bancario dovrà essere capace di valutare gli aspetti qualitativi delle aziende, realizzando un sistema di regole che lasci comunque margini di decisione per soluzioni personalizzate. Le

banche si sono dette pronte a voler comprendere la capacità competitiva delle imprese, acquisendo informazioni sulla situazione attuale e sulle previsioni di sviluppo del business. Un'informativa adeguata consente infatti di soddisfare anche le esigenze dell'impresa, individuandone i fabbisogni finanziari e garantendo alle banche un'attenta analisi delle capacità di rimborso del capitale prestato, sulla base di molteplici approcci valutativi. Per i finanziamenti a breve, legati all'operatività corrente, il sistema creditizio ha sottolineato l'importanza delle metodologie fondate sulla capacità dell'impresa di produrre flussi di cassa nel breve termine, mentre per i finanziamenti a medio/lungo termine le valutazioni devono incentrarsi su studi e interpretazioni dei flussi economici, sulla capacità prospettica dell'impresa di rimborsare il prestito negli anni futuri. Anche il capitale proprio, ossia il capitale investito dall'imprenditore e/o dai soci, costituisce e costituirà sempre più per la banca un importante indicatore di fiducia. Le garanzie rilasciate dal cliente potranno mitigare il rischio finanziario a cui si esporrà la banca erogando il credito e consentiranno all'impresa di accedere ai finanziamenti, ma potranno essere richieste solo in presenza di elementi di incertezza e per fattispecie che nei prossimi scenari disegnat

da Basilea 2 diventeranno estremamente residuali. Le garanzie non devono, infatti, costituire un incentivo all'erogazione di finanziamenti, soprattutto per quelli a medio termine. E' essenziale una buona relazione fra banca e impresa, in quanto continuerà a essere un valido elemento di valutazione la conoscenza storica del cliente: trasparenza, tempestività, solvibilità saranno elementi importanti nella valutazione del rischio di credito dell'impresa.

Gli imprenditori hanno espresso alle banche la richiesta dell'applicazione di comportamenti più trasparenti anche nel suggerire gli strumenti adatti alle diverse strategie di impresa, evitando pressioni che portino le aziende a subire l'acquisizione di fondi non concretamente utili ai finanziamenti o, come avvenuto talvolta, nella sottoscrizione di strumenti derivati che hanno aperto posizioni di rischio anziché coprirle. Le banche e le imprese guardano comunque con fiducia ai prossimi scenari del credito. La percezione odierna degli imprenditori che il costo dei servizi bancari sia in costante e ingiustificata crescita e che le variazioni unilaterali dei contratti siano comunicate in maniera poco adeguata, entrando in vigore prima ancora che l'impresa ne venga a conoscenza, troveranno inevitabilmente soluzione nell'imminente nuovo livello di competitività fra gli istituti di credito.

La maggiore competitività, indotta anche da ulteriori norme internazionali che nell'arco di pochi anni investiranno il mondo finanziario, garantirà il miglioramento del rapporto qualità prezzo dei servizi offerti. Per le banche rappresenta un'opportunità per colmare i propri limiti operativi e tecnologici, rinnovando le procedure informatiche relative al credito e ai rapporti con la clientela. La Giornata del Credito ha, quantomeno, permesso agli imprenditori di sviscerare i problemi inerenti il rapporto giornaliero con le banche e ai gestori del sistema bancario di conoscere quale sia la percezione che le imprese hanno del loro operato quotidiano. Un momento d'incontro che, pur nell'originalità e nell'interesse suscitato, rappresenta un ulteriore necessario passaggio per una pianificazione con-

creta dell'attività futura, che permetta di passare quanto prima dal dialogo ai fatti, dal confronto al monitoraggio.

Un percorso comune e obbligato che, in un momento in cui si sia definitivamente superato il dualismo tra

sistema imprenditoriale e sistema bancario e dove quest'ultimo sia in grado di porre ai propri vertici uomini di elevato standing manageriale, non dovrebbe essere difficile da realizzare insieme. ■

L'IMPRESA SECONDO BASILEA 2

Gli accordi di Basilea 2 rappresentano un'opportunità di crescita per le Aziende, che necessitano di poter contare su risorse finanziarie e creditizie strettamente correlate al proprio business. Tuttavia, Basilea 2 pone maggiore attenzione, da parte del sistema creditizio, alla valutazione del rischio, con l'obiettivo di promuovere la sicurezza e la solidità del sistema finanziario. Dal rapporto personale, tra imprenditore e direttore di filiale, la valutazione dell'azienda si sposta ai contenuti. Pertanto, l'impresa che intende migliorare il profilo di rischio percepito dalla banca (rating), deve intervenire anche sulla qualità e quantità delle informazioni fornite. Il Gruppo Aziende di credito - Sez. Finanza e Assicurazioni - ritiene opportuno evidenziare alle imprese una sintesi dei principali fattori che contribuiscono a diminuire la rischiosità dell'impresa e quindi delle linee guida per ottenere un miglior accesso al credito o rating bancario.

Indicatori di bilancio

Il rapporto tra cash flow e debiti finanziari e a breve deve essere superiore al 4% (cash flow = risultato netto rettificato + ammortamento immobilizzazioni materiali + ammortamento immobilizzazioni immateriali - acc.to f.do rischi e oneri - svalutazione del circolante); il rapporto tra debiti a breve e fatturato deve essere inferiore al 40%; per le imprese più piccole (fatturato < 1 milione €) tale soglia può essere più elevata; il rapporto tra oneri finanziari e fatturato deve essere inferiore al 4%; il bilancio fornito dall'impresa alla banca non deve essere più vecchio di 12 mesi; il rapporto tra patrimonio netto e totale attivo deve essere superiore all'8% e il rapporto tra capitali permanenti (patrimonio netto e debiti a ML) e totale attivo deve essere superiore al 20%; il rapporto tra il totale dei debiti e il capitale proprio deve essere inferiore a 4 (per le imprese più piccole).

Indicatori di Centrale dei Rischi (andamentali di sistema)

Indicatori andamentali (rapporti con la banca) Il rapporto mensile tra utilizzato e accordato sui prodotti di cassa deve essere inferiore al 40%; per le imprese più piccole tale soglia è più elevata, soprattutto nel caso di prodotti a revoca; il rapporto mensile tra sconfinamento e accordato deve essere inferiore all'1,5%; per le imprese più piccole tale soglia può arrivare fino al 7-8% nel caso di prodotti a revoca; il numero di mesi di sconfinamento deve essere nullo. Il rapporto mensile tra utilizzato e accordato sui prodotti di cassa deve essere inferiore al 40%; per le imprese più piccole tale soglia può essere più elevata; il rapporto mensile tra sconfinamento e utilizzo (tutti i prodotti esclusi i rateali ML) deve essere inferiore al 4%; i giorni di sconfinamento/ritardo devono essere inferiori a 20 (nel corso degli ultimi 6 mesi); il rapporto tra la banca e l'impresa è molto fidelizzato (almeno da 5 anni) e l'attività dell'azienda ha più di 6 anni di anzianità.

Indicatori qualitativi

L'impresa pianifica annualmente gli obiettivi aziendali; esistono soggetti con capacità di subentro nella gestione; le previsioni di crescita del mercato a 2/3 anni sono di crescita; buona qualità del management, delle relazioni con clienti e fornitori, della struttura aziendale, buona posizione competitiva sul mercato, buona struttura patrimoniale e reddituale e buona solidità dei soci, buona gestione dei rischi finanziari, di credito, operativi e commerciali.

La Sezione Finanza e Assicurazioni ricorda che le aziende associate ad Asindustria potranno accedere gratuitamente a un check-up atto a verificare la situazione finanziaria, al fine di migliorare la pianificazione del rapporto banca impresa ed evitare indesiderati default. ■ (GAC)